

THE BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS

- ผู้มีอิทธิพล
- หน่วยงานราชการ
- คู่แข่ง
- ผู้จัดออกแบบบรรจุภัณฑ์



KEY ACTIVITIES

- กิจกรรมที่มีคุณค่าทางวิชาการ

KEY RESOURCES

- เครื่องจักร
- แรงงาน
- วัสดุวัตถุดิบ



VALUE PROPOSITIONS

- ความแปลกใหม่
- ความคุ้มค่า
- ประโยชน์สูงสุดสำหรับผู้บริโภค
- การเข้าถึงที่ง่ายดาย
- วัสดุที่ปลอดภัย



CUSTOMER RELATIONSHIPS

- ความสม่ำเสมอ
- บริการด้วยใจ
- ข้อเสนอพิเศษ
- มีพันธมิตร



CHANNELS

- ช่องทางออนไลน์
- การออกบูธ
- ร่วมงานอีเวนต์ต่างๆ



CUSTOMER SEGMENTS

- ชุมชน
- สถาบัน
- กลุ่มคนที่มีส่วนร่วม
- กลุ่มคนที่มีส่วนร่วม
- กลุ่มคนที่มีส่วนร่วม
- กลุ่มคนที่มีส่วนร่วม



COST STRUCTURE

- ค่าเช่า
- ค่าไฟฟ้า
- ค่าวัตถุดิบ
- ค่าขนส่ง
- ค่าจ้าง
- ค่าเครื่องจักร
- ค่าซ่อมบำรุง
- ค่าการตลาด
- ค่าจัดการ



REVENUE STREAMS

- ขายปลีก
- ขายออนไลน์
- การจัดส่ง/บริการ

